

日本政策投資銀行グループ

2023年

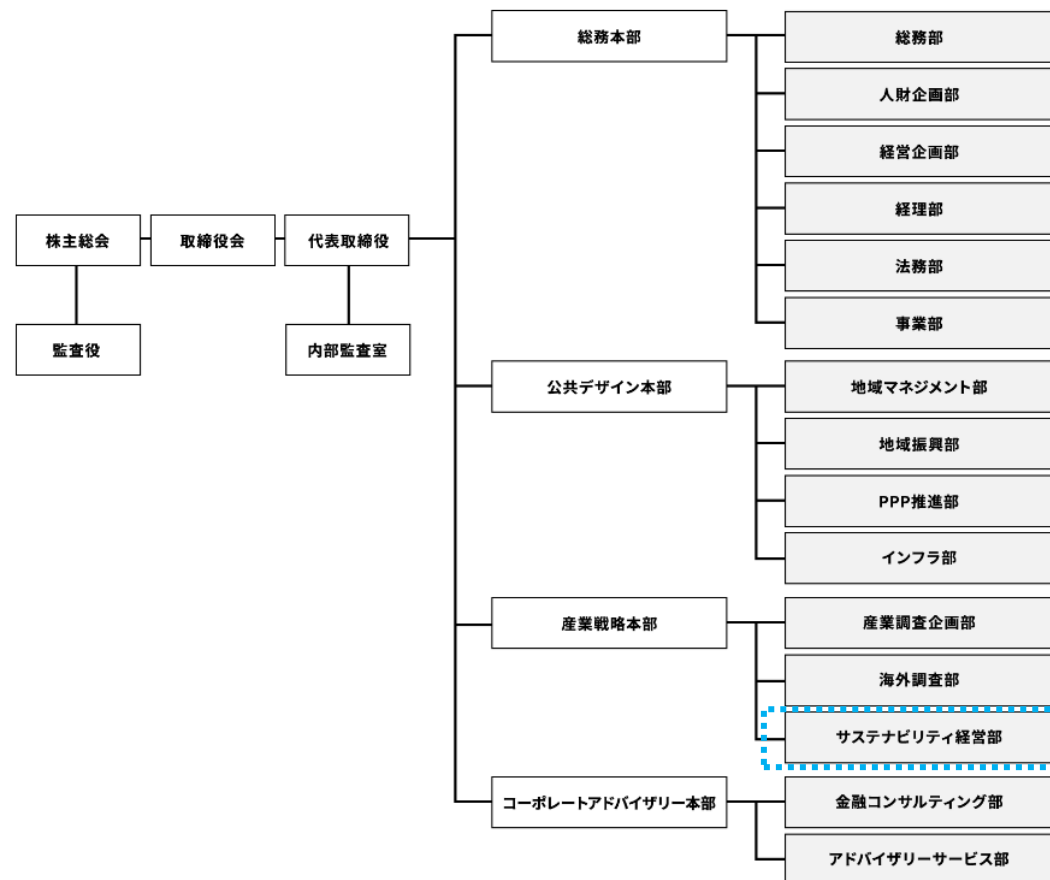
オープンイノベーションサポート

会社概要

会社概要

社名	株式会社日本経済研究所
英文社名	Japan Economic Research Institute Inc.
本社所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町一丁目9番2号 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ15階
代表電話番号	03-6214-4600
設立	1989年(平成元年)12月
資本金	480百万円
代表者	代表取締役社長 塩谷 晃仁
株主	株式会社日本政策投資銀行(DBJ) 100%
従業員数	133名(2023年4月現在)

組織図



2023年4月現在

未来志向型 三方よし ～ 未来に残したい企業の創造 ～

当社は、(株)日本政策投資銀行(DBJ)の「GRIT戦略」*の理念に基づき、課題解決の架け橋となり、

- 自ら行動変容を起こしたいとの意志を持った企業に対し、
- 持続可能な地域産業・社会づくりに取り組む民間金融機関等と連携しつつ、
- 長期ビジョン策定支援をはじめ、高品質な経営コンサルティングサービスを提供することで、

未来に残したい企業の創造とその持続可能な成長・発展に貢献してまいります。
その一環としてオープンイノベーションをサポートしています。

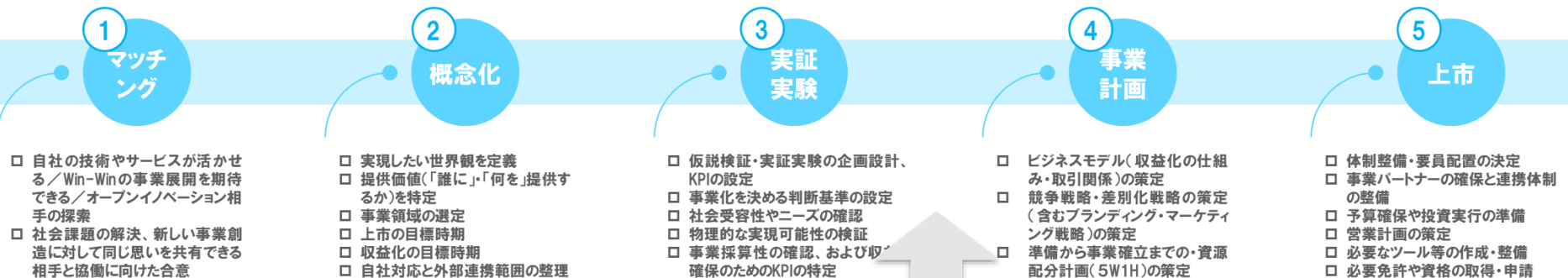
*:DBJ GRIT戦略

「持続可能な社会の実現に向け、民間金融機関等と連携し目線を維持しつつ、投融資一体のビジネスモデルを活かし、お客様起点でGreen, Resilience & Recovery, Innovation, Transition & Transformationを推進します」(DBJ第5次中期経営計画より)

オープンイノベーションの課程で生じるお悩み

- オープンイノベーションは事業会社やスタートアップの持続的な成長のための重要な経営課題の一つ
- しかし、その取組項目は多岐にわたるため、相応の経営資源を投入する必要性がある
- また、自社内のみでの取り組みと異なり、外部との協働の推進に悩みを抱えているケースも多い

オープンイノベーションの一般的な流れと取り組む際に必要となる主な検討事項



よく寄せられる企業の悩み



- ✓ 新しい課題の連発に対応しきれない
- ✓ 情報・人・企業等へのアクセスができない
- ✓ 社内リソース(人・物・知・時間)に限界がある
- ✓ 社内外の合意形成や協力が得られない 等

提供するオープンイノベーションサポートの特徴

➤ DBJグループは、貴社の持続的な成長を企図して新規事業開発の支援を行います。

カスタムメイド

貴社の状況や思いに適したサポート内容をカスタムメイドして提案・提供します。

対話型・共感

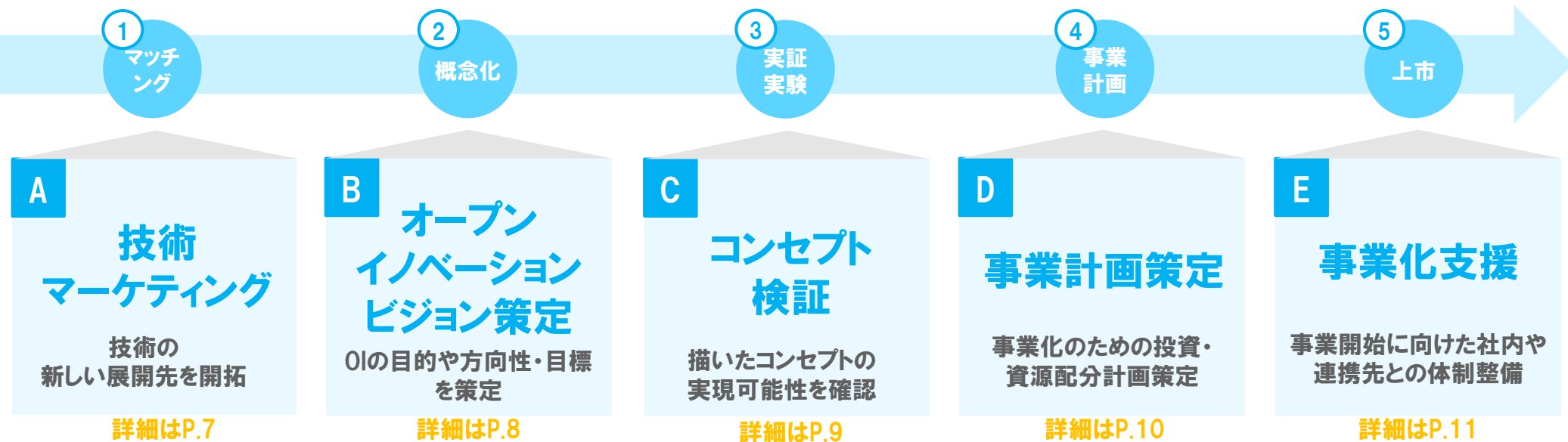
貴社と対話を重ね、事業化を担うプロジェクトメンバーの共感を得ながら進めていきます。

自走環境の
醸成

プロジェクトの実施を通じて、貴社が事業化に向けて自走できる環境の醸成に努めます。

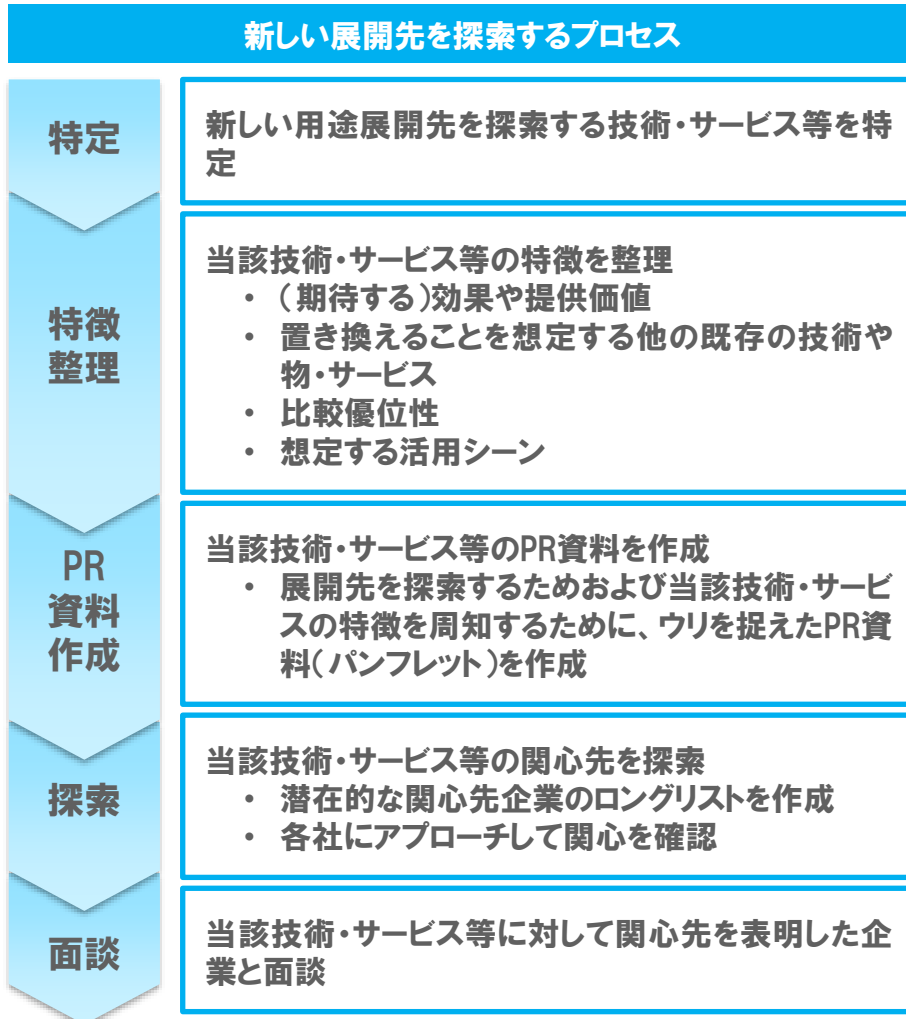
オープンイノベーションのサポートメニュー

- 新規事業開発における発想段階から事業化段階までを伴走できるようにメニューを用意しています。
- 貴社のニーズに合わせてこれらのメニューをカスタマイズし、貴社の状況に応じたサポートを提供します。



A BCDE 技術マーケティング

➤ 既存および新しく開発した技術・サービス等の展開先を探索します。



リンカーズ (株) とも連携して展開先を探索

リンカーズ株式会社 (<https://corp.linkers.net/>) が提供する、「Linkers Marketing」のネットワークも活用しながら探索します。



A B CDE オープンイノベーションのビジョン策定

- オープンイノベーションに取り組む目的や方向性等を明らかにし、これから創出すべきオープンイノベーションのゴールを設定し、新規事業創出の関係者の共通認識を醸成するとともに、効率的なコンセプト策定に結び付けます。

ビジョン策定のプロセス

背景の認識、整理

- 既存の事業環境における機会と脅威を認識し、自社が新規事業開発に取り組む目的、理由を整理
- 外部環境(社会・産業・業界・市場)のトレンドや新しい兆し等を整理
 - 外部環境変化が自社に及ぼす影響を整理
 - 複数の関係者による意見交換と認識の共有に基づく、新規事業開発の必要性に関する共通意識の醸成

ビジョン整理

- オープンイノベーションで創出する新規事業のあるべき姿(ビジョン)を整理
- 目指す事業規模
 - 展開する事業のドメイン
 - 事業のメインターゲット市場やセグメント
 - 事業化の目標時期
 - 既存事業との関連・関係性

開発手法の提案

- コンサルからオープンイノベーションに向けたアプローチ方法に関するアドバイス提供
- 新規事業創出方法(オープン・クローズド戦略)
 - 連携パートナーの要件、連携方法、探索方法

作成物のアウトプットイメージ

オープンイノベーションの背景と目的

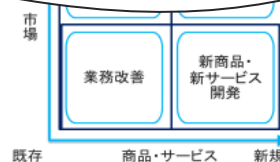
背景(市場環境)

- 電力・ガス市場の競争が激化する中、●●グループとして、ITの面から新たな価値を創出していかなければならない

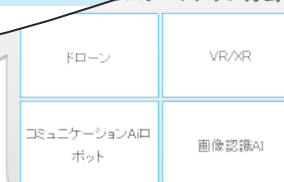
オープンイノベーションの目的

- IoTやAIを活用した「新たな価値の創出」や世の中のデジタル化の急速な進展等をビジネスチャンスとして積極的に取り組むこと
- 自社の特徴を活かしながら、●●グループが掲げる経営方針の実現や重点課題解決に貢献すること

新規事業の目標(達成時期:20●●年)



スマートアップ分野



活かせる貴社のリソース

- 貴社グループへの展開可能性
- エネルギー分野のITプロフェッショナル集団
- 電力事業および各産業分野で培った最新技術
- オープンイノベーション拠点

期待するスタートアップにとってのWin

期待する事業会社にとってのWin

➤ 仮説を基に描いたビジネスのコンセプト(協業案等)について、検証するための調査や実証実験の設計と実施をサポートします。

ビジネスコンセプトを検証するプロセス

仮説整理

仮説に基づくコンセプト案を5W1Hで整理

- Why(背景・目的)、Where(ビジネス領域)、When(事業化の時期)、What(提供する価値)、Who(担い手・役割分担)、How(ビジネスモデル・戦略)

調査設計

検証のための調査・実証実験の内容を企画・設計

- 検証項目の洗い出し
- 検証方法(調査or実証実験)の検討
- 実施する調査・実証実験の内容(対象、手法、時期、役割分担、場所等)を企画

調査・実験

調査・実証実験を実施

- 潜在的なマーケットやパートナーへのヒアリングやアンケート調査の実施
- 有識者へのアンケートやヒアリング調査の実施
- 先行類似事例、代替対象の事例調査
- ※ 実証実験の場の確保や実証実験の実務は本サービス外となるため、ご希望に応じて応相談

策定

調査・検証結果に基づいてコンセプト案をリバイス

作成物のアウトプットイメージ

Why なぜ	What 何を	Where どこでどこを	When いつ	Who 誰が	How どうやって
<p>1 解決したい社会課題 満たしたい市場のニーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> 社員の技術・技能レベルをスピーディかつ均質な向上 新人教育方法の質とスピードの向上 指導のために生産設備を停止させたくない 外国人研修生にも適した研修を行いたい 	<p>3 提供価値</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産を止めずに臨場感のある体験学習 従来型の研修では得られない能動的な学習体験 自社の実際の現場に沿った教育・研修プログラムの開発 導入先で簡単に、直ぐにプログラム用の映像編集が可能 	<p>5 事業を展開する市場・業界</p> <ul style="list-style-type: none"> 製造業の社員研修・教育分野 	<p>7 製品・サービスの活用シーン</p> <ul style="list-style-type: none"> 新人研修 技能訓練：ユニット組立、検査・包装作業など 安全教育 工場見学 	<p>9 自社の役割</p> <ul style="list-style-type: none"> マーケティング 営業活動 導入用の個別商品パッケージの開発 導入支援 (コンサルティング) VR教材等の調達 	<p>10 競争戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> 大がかりなカスタマイズサービスに対して、汎用性に特化した、安価で導入しやすい商品を展開 導入先でのカスタマイズ化を容易にすることで、安価かつカスタマイズ性の両方を追求 類似事例がないオンライン戦略
<p>2 自社が行う意義</p> <ul style="list-style-type: none"> 高い品質管理を実現している製造現場に送り出す社員を育成してきた実績・ノウハウの蓄積 自社での導入実績や経験が、同じ悩みを持つ他の製造業の導入に繋がる 	<p>4 製品・サービス内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 360度VRを活用した製造業向けの新人教育プログラムの導入から運用までのパッケージ(ハード+ソフト)の提供 学習成果の個別管理機能 	<p>6 ターゲット顧客</p> <ul style="list-style-type: none"> 機械加工業 素材製造業 表面処理加工業 	<p>8 開発スケジュール</p> <ul style="list-style-type: none"> 2019年3月～9月：社内実証実験 2019年10月～2020年3月：市場テストと事業計画策定 2021年：市場投入 	<p>9 必要なパートナーとその役割</p> <ul style="list-style-type: none"> 基盤システムの開発 システムの保守 システム運用の技術サポート 他事例からのカスタマーサクセス 	<p>10 価格戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> 初期導入費用を安価に抑える 初期導入費用に加えて、クラウド利用料が発生するため、月額課金を行う

必要に応じてビザスクのネットワークを活用

株式会社ビザスク(<https://visasq.co.jp/>)が提供する、「interview」や「expert survey」のエキスパートネットワークも活用しながら調査していきます。

<p>現職者</p> <p>約 70%</p>	<p>業界・職種</p> <p>約 500 カテゴリ</p>	<p>国内アドバイザー</p> <p>約 120,000 人</p>	<p>海外アドバイザー</p> <p>約 30,000 人</p>
--------------------------------	---------------------------------------	---	--

ABC D E 事業計画策定

- 協業で展開する新規事業のビジネスモデルと戦略を策定し、事業化に向けた投資計画や事業の収支計画と、そのために、「誰が・いつまでに・何を・どうするか」を明らかにした事業計画を策定します。

活かす技術・ノウハウ・知的資産を特定するプロセス

仮説整理

- 新規事業の開発状況を確認
- ・ コンセプトの策定状況
 - ・ 仮説検証結果の状況
 - ・ 製品・サービスの開発状況
 - ・ 関連する既存リソースの状況

補足調査

- コンセプトの具体化やビジネスモデルの策定に必要な補足調査の実施
- ・ デスクトップ調査
 - ・ アンケートやヒアリング調査

戦略策定

- ビジネスモデル・事業戦略の策定
- ・ 製品・サービス提供のビジネスモデルを策定
 - ・ 事業戦略の整理
 - ✓ 市場浸透・獲得ターゲットとポジショニング
 - ✓ 商品・サービス展開のロードマップの策定
 - ✓ 営業展開のロードマップの策定
 - ・ 事業化の課題を整理
 - ✓ 必要な準備内容を整理
 - ✓ 必要な投資内容を整理
 - ✓ 必要なパートナーとその要件を整理

計画策定

- 事業化準備期間からローンチ後数年間の事業計画を策定する
- ・ 資金計画(PL/キャッシュフロー)
 - ・ 組織・人員計画、営業計画、開発計画

作成物のアウトプットイメージ

損益計算書

	〇〇年	〇〇年	〇〇年	〇〇年	〇〇年
売上					
〇分野					
〇分野					
〇分野					
投資計画					
投資事項					
土地取得					
建物建設					
設備移転					
キャッシュフロー					
営業キャッシュフロー					
投資					
資金調達					
主要経営指標					
売上成長率					
営業利益率					
研究開発効率					

付自

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
売上					
営業利益					
研究開発費					
設備投資					
資金調達					

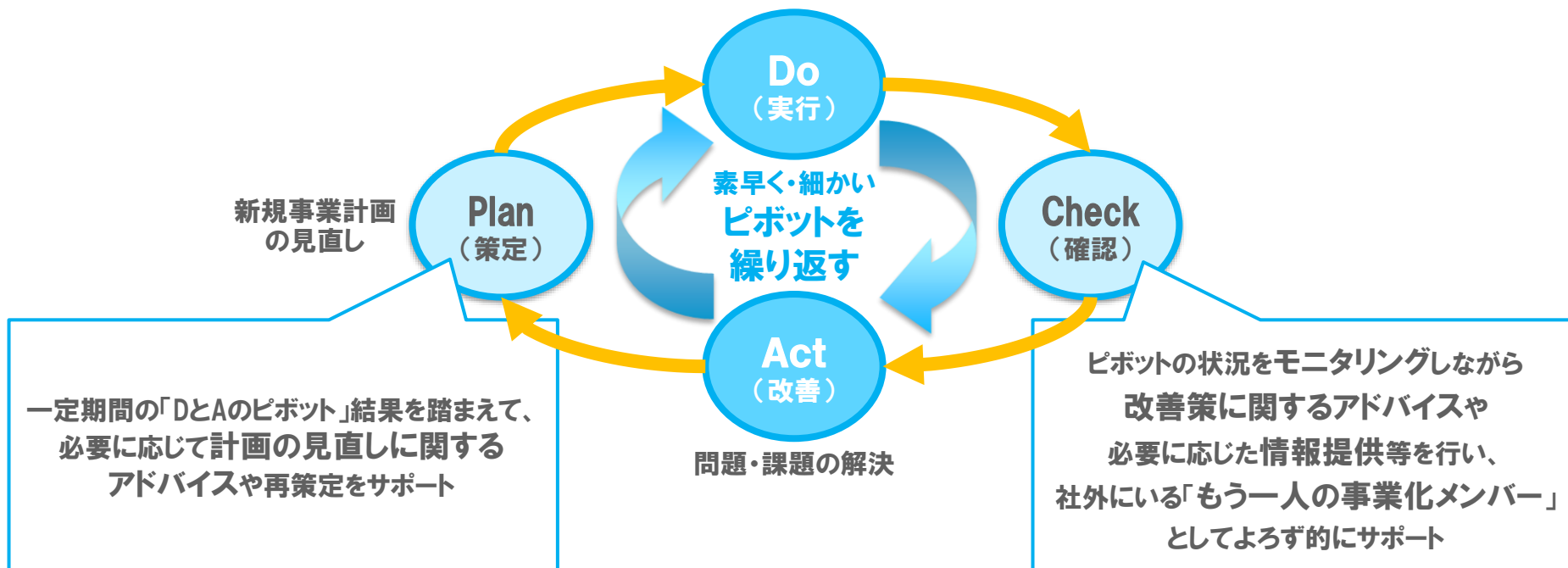
E 事業化支援

- 事業化において、実行と改善のピボットを繰り返す貴社の活動をモニタリングしながらアドバイスを提供
- 必要に応じて、補助調査や計画修正等のサポートも提供し、事業計画の推進力を維持・加速させます。

事業化のプロセス

事業化のプロセスを、細かい周期で素早く実行(D)と改善(A)のピボットを繰り返し、節目で計画に対する実績を確認し、計画の見直しを検討する(PDCAサイクル)
 ※「DとAのピボット」で多忙となる貴社に対して、DBJグループは主に「C」と「P」におけるサポートを提供します。

新規事業計画の実行



推進体制

- 基本としては、貴社プロジェクトチーム(数名～10名程度)と、DBJグループ伴走サポートチーム(3名程度)との協働体制で進めていきます。

貴社のプロジェクトチームの編成方法について

□事務局メンバー

< 役割 > プロジェクトの連絡・調整役をご担当

< メンバー選出 > 経営企画室や社長室等の経営者直轄の部署の方が多く、プロジェクトメンバーを兼任される方も多いです。プロジェクトメンバーを兼任されない場合も、ワークショップ等へのオブザーバー参加をお願いしています。

□プロジェクトメンバー

< 役割 > プロジェクトの主要メンバーとしてワークショップやミーティングに参加

< メンバー選出 > プロジェクトのテーマに関する事業部門・機能部門の方を、社内から横断的に選出することが多いです。プロジェクトの実行フェーズにおいて、中核となるような方のご参加を推奨しています。

貴社プロジェクトチーム

事務局メンバー

プロジェクトメンバー



DBJグループ伴走サポートチーム



サステナビリティ経営部

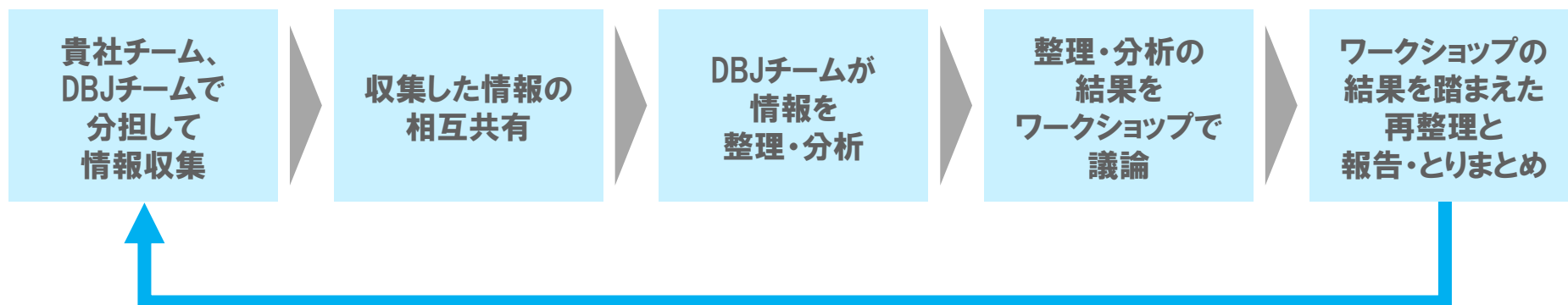


東北支店

推進方法

- 月に1～2回程度の定期ワークショップもしくはミーティングを開催します。
- 貴社プロジェクトチーム(以下、貴社チーム)とDBJグループ伴走サポートチーム(以下、DBJチーム)で分担して情報収集や整理を行い、ワークショップ等で議論しながら進めていきます。
- プロジェクト全体のファシリテーションと、情報収集・整理の際の観点やフレームワークは、DBJチームより提供します。

プロジェクトの推進プロセス



このサイクルを繰り返しながら推進

お問い合わせ先

➤ 本資料に関するご相談やご質問は、以下までお問合せください。

(株)日本経済研究所 サステナビリティ経営部

Email: sus@jeri.co.jp

Tel: 03-6214-4640

著作権©Development Bank of Japan Inc. 2023 ©Japan Economic Research Institute Inc. 2023
当資料は、株式会社日本政策投資銀行(DBJ)及び株式会社日本経済研究所(JERI)により作成されたものです。

当資料は、貴社及び弊行／弊社間で検討／議論を行うことを目的に貴社限りの資料として作成されたものであり、特定の取引等を勧誘するものではなく、弊行／弊社がその提案内容の実現性を保証するものではありません。

当資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢および弊行／弊社が合理的と判断した一定の前提に基づき作成されておりますが、当社はその正確性・確実性を保証するものではありません。また、ここに記載されている内容は、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

当資料のご利用並びに取り組みの最終決定に際しましては、貴社ご自身のご判断でなされますよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などにご相談の上でお取り扱い下さいますようお願い致します。

弊行／弊社の承諾なしに、本資料(添付資料を含む)の全部または一部を引用または複製することを禁じます。